

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Торгово-экономический институт

Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

Ю.Л. Александров

(подпись) (инициалы, фамилия)

« 07 » июня 2017 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

направление 38.03.01 "Экономика" профиль 38.03.01.10.09 "Экономика  
предприятий и организаций (в сфере услуг)"

Код - наименование направления

Формирование прибыли предприятия торговли и оценка перспектив роста

тема

(на материалах ООО «Прогресс-М»)

Научный руководитель

[подпись]  
подпись, дата

доцент, к.э.н

должность, ученая степень

Т.И. Берг.

инициалы, фамилия

Выпускник

[подпись]  
подпись, дата

ЭП 13-11 у

номер группы

Е.А. Южакова

инициалы, фамилия

Красноярск 2017

## РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная (бакалаврская) работа по теме «Формирование прибыли предприятия торговли и оценка перспектив роста» выполнена на материалах предприятия оптовой торговли ООО «Прогресс-М», содержит 87 страницы текстового материала, 38 таблицы, 6 рисунков, 25 использованных источников литературы.

ПРИБЫЛЬ, ПРИБЫЛЬ ОТ ПРОДАЖ, ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, МЕТОДИКА АНАЛИЗА, ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ, ОБОСНОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ РОСТА.

Объект исследования: ООО «Прогресс-М»

Основная цель бакалаврской работы заключается в оценке перспектив роста прибыли на основе анализа её формирования на предприятии.

В соответствии с поставленной целью были поставлены и выполнены следующие задачи:

1) в первой части бакалаврской работы рассмотрены вопросы теоретических основ понятия, функций и видов прибыли торгового предприятия методика анализа различных видов прибыли и показателей, формирующих прибыль;

2) аналитическая часть работы включает: краткую характеристику деятельности объекта исследования; анализ основных показателей, определяющих размер и развитие прибыли торгового предприятия;

3) в главе 3 проведен анализ формирования прибыли торгового предприятия, оценка рентабельности предприятия, разработаны рекомендации по увеличению прибыли торгового предприятия в современных условиях.

Предлагаемые мероприятия нацелены на рост прибыли предприятия за счет внедрения следующих рекомендаций:

1) введение новой товарной группы «Мебель для отдыха» и «Мебель для пикника»;

2) сдачи складской площади в аренду.

Предлагаемые мероприятия позволят повысить абсолютные и относительные показатели всех видов прибыли предприятия и в целом – эффективность деятельности ООО «Прогресс-М».

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ.....	8
1.1. Сущность, понятие, значение и виды прибыли предприятия торговли...8	
1.2. Действующий порядок формирования прибыли торгового предприятия в соответствии с законодательством.....	13
1.3. Методика анализа прибыли торгового предприятия.....	18
2 АНАЛИЗ ПАРАМЕТРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ПРОГРЕСС М».....	26
2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика торгового предприятия ООО «Прогресс-М».....	26
2.2 Анализ состава и структуры ресурсов торгового предприятия ООО «Прогресс-М».....	33
2.3 Анализ показателей, формирующих прибыль торгового предприятия ООО «Прогресс М».....	42
3 ОЦЕНКА И РЕЗЕРВЫ РОСТА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ПРОГРЕСС-М».....	63
3.1 Анализ прибыли торгового предприятия ООО «Прогресс М».....	63
3.2 Расчет и анализ показателей рентабельности деятельности торгового предприятия .....	70
3.3 Экономическое обоснование резервов роста прибыли торгового предприятия.....	73
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	80
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	82
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	85

## **Введение**

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Результатом соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является готовая продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю.

Прибыль - важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия. По прибыли определяются доля доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов. Прибыль является показателем для определения рентабельности собственных и заёмных средств предприятия, основных производственных фондов, авансированного капитала и каждой акции. Характеризуя целесообразность вложений средств и активы данного предприятия, и степень умелости его хозяйствования, прибыль является наилучшим измерителем его финансового здоровья.

С переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства усиливается многоаспектное значение прибыли. Акционерное, арендное, частное или другой формы собственности предприятие, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений.

Получение прибыли - неременное условие и цель предпринимательства любой хозяйственной структуры. Прибылью (рентабельностью) оценивается эффективность хозяйствования, прибыль — главный источник финансирования экономического и социального развития; прибыльность служит основным критерием выбора инвестиционных проектов и программ оптимизации текущих затрат, расходов, финансовых

вложений. Таким образом, прибыль (и ее относительная модификация — рентабельность) обрела важнейшую, ведущую роль в новом хозяйственном и финансовом механизме управления социально-экономическим развитием. Это — база финансовой устойчивости и обеспечения доходов предприятий, государства, населения.

Основная цель бакалаврской работы заключается в оценке перспектив роста прибыли на основе анализа её формирования на предприятии.

Для достижения поставленной цели в работе решались следующие задачи:

- изучение краткой организационно-экономической характеристики деятельности торгового предприятия;
- проведение анализа оптового оборота и доходов торгового предприятия;
- осуществление анализа расходов торгового предприятия;
- проведение общего и факторного анализа прибыли торгового предприятия, её распределения и оценки рентабельности деятельности предприятия;
- разработка рекомендаций по увеличению прибыли и росту рентабельности и их экономическое обоснование.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Общий объем работы составляет 80 стр. Работа иллюстрирована 6 рисунками, 36 таблицами, 2 приложениями. Библиографический список включает в себя 25 источников.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

## 1.1. Сущность, понятие, значение и виды прибыли предприятия торговли

Прибыль представляет собой превышение доходов торговых предприятий над их расходами. Обратное положение называется убытком.

С экономической точки зрения прибыль — это разность между денежными поступлениями и денежными выплатами, с хозяйственной — это разность между имущественным состоянием предприятия на конец и начало отчетного периода [6].

В условиях рыночной экономики прибыль торговых предприятий играет весьма заметную роль.

I. Прибыль является основной целью хозяйственной деятельности торговых предприятий. Причем это характерно как для коммерческих, так и для некоммерческих предприятий торговли. И если в первом случае цель получения прибыли становится изначально основной и реализуется через систему взаимодействия интересов собственников бизнеса и работников данного предприятия, то во втором случае получение прибыли является хоть и не первостепенной, но важной проблемой, во многом решаемой за счет существенного улучшения качества товарного снабжения. Тот факт, что торговое предприятие не коммерческое, еще не свидетельствует о том, что оно не заинтересовано в прибыльном функционировании. Прибыль создает экономическую заинтересованность и у предпринимателей, и у работников, как в конечных результатах функционирования, так и в совершенствовании хозяйственной деятельности.

2. Прибыль в торговле является главным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятий. Величина получаемой прибыли во многом определяет перспективы его развития и потенциал роста объемов хозяйственной деятельности. Состояние оборотных средств торгового предприятия, ассортимент торгового предприятия, необходимость

привлечения заемных средств и их сумма — все это основывается на полученной прибыли.

3. Прибыль является основным источником возрастания рыночной стоимости торгового предприятия. Возможность этого возникает за счет капитализации части прибыли, т.е. направления ее не на потребление, а на развитие предприятия. Чем выше сумма и уровень капитализации получаемой предприятием прибыли, тем более существенна стоимость активов, сформированных за счет собственных средств, что ведет к возрастанию рыночной стоимости предприятия торговли.

4. Прибыль является главным показателем при определении эффективности использования всех видов ресурсов торговыми предприятиями, а также при оценке хозяйственной деятельности в целом.

5. Прибыль выступает одной из основных причин принятия управленческих решений в торговле. Такие важные решения, как направленность и интенсивность инвестиций, ключевые проблемы формирования ассортиментной политики, величина образуемых товарных запасов, принимаются в зависимости от прогнозируемой величины прибыли. Решения собственников в большинстве случаев ориентированы на достижение более высокой прибыльности в ближайшем или отдаленном будущем. Исключение могут составить лишь действия, направленные на совершенствование имиджа, развитие деловых связей торговых предприятий и пр. [7].

«В общем виде *прибыль* представляет собой приращенную форму прибавочной стоимости и выступает как денежное выражение стоимости прибавочного продукта и той части необходимого продукта, которая не включается в себестоимость и распределяется через общественные фонды потребления. Прибыль как финансовый результат деятельности предприятия представляет собой разницу между совокупными доходами и расходами, возникающими в результате хозяйственной деятельности» [13].

В соответствии со статьей 247 Налогового кодекса Российской Федерации прибылью для российских организаций являются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов [1]. С учетом рассмотренных основных характеристик понятие «прибыль» в наиболее обобщенном виде может быть сформулировано следующим образом: «Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности».

Предприятие получает прибыль:

- если выручка превышает себестоимость и затраты;
- если выручка равна себестоимости, то удается лишь возместить затраты на реализацию продукции и прибыль отсутствует;
- - если затраты превышают выручку, то предприятие получает убыток, что ставит его в сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство [5].

В современных условиях хозяйствования прибыль выражает совокупность экономических отношений, которые в денежной форме возникают между:

- предприятиями и финансовой системой государства;
- субъектами хозяйствования и их вышестоящими организациями (при сохранении вертикальной структуры управления);
- предприятиями и кредитной системой при погашении кредита;
- предприятиями и их структурными подразделениями при осуществлении производственного и социального развития;
- предприятиями и их работниками по премированию, оказанию материальной помощи, выплатам дивидендов. [21]

Значение прибыли для деятельности предприятия торговли и для экономики в целом проявляется в выполняемых ею функциях, действие



которых реализуется в процессе формирования, распределения и использования прибыли (рис. 1.1) [20]

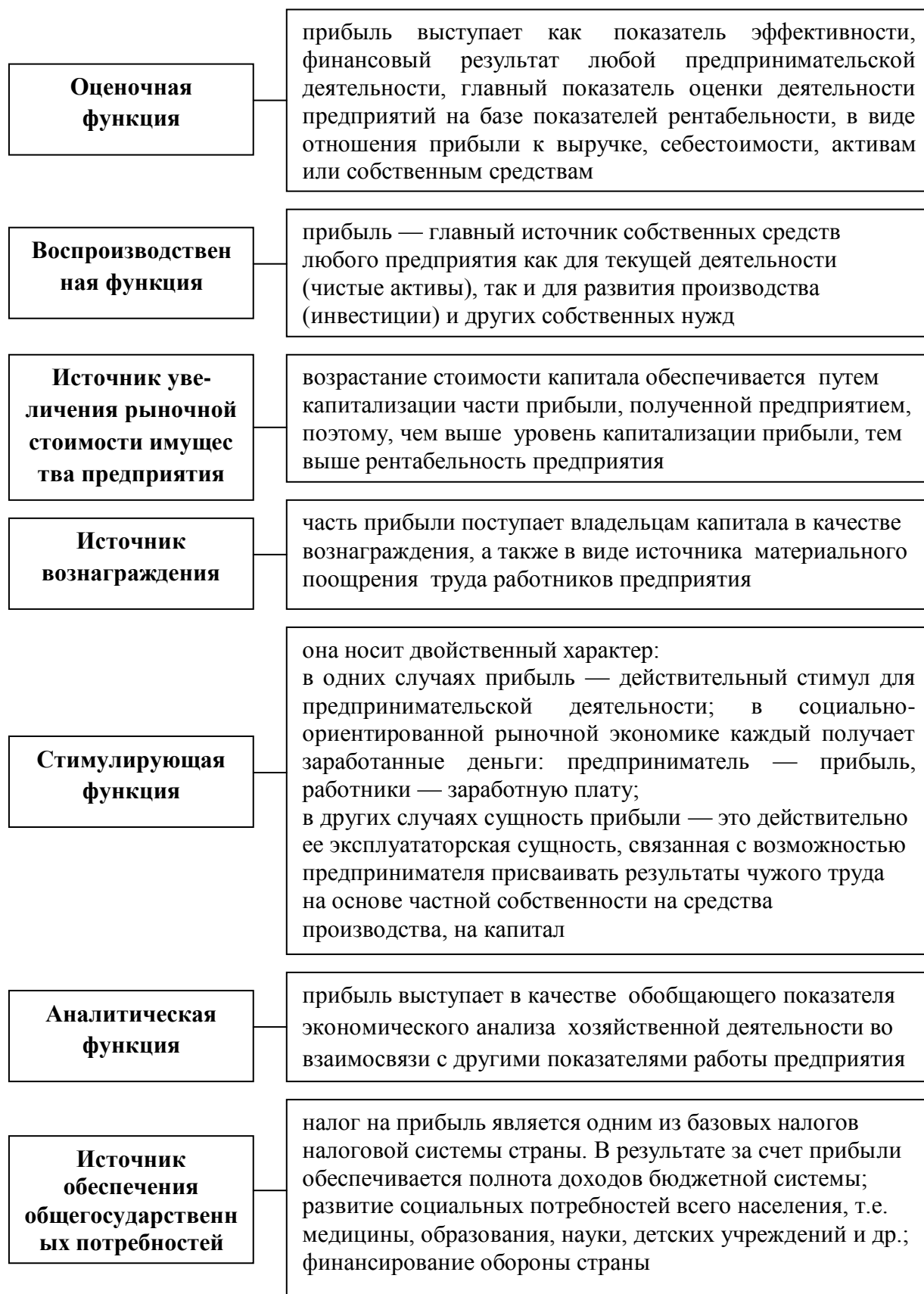


Рисунок 1.1 – Функции прибыли предприятий [17]

Виды прибыли в соответствии с их признаками классификации приведены таблице 1.1. [20]

Таблица 1.1 – Классификация основных видов прибыли

Признак классификации	Вид прибыли	Характеристика
По экономической сущности	бухгалтерская	общая выручка фирмы за вычетом внешних издержек, т. е. за вычетом бухгалтерских издержек
	экономическая	общая выручка предприятия за вычетом всех издержек (внешних и внутренних, включая в последние и нормальную прибыль предпринимателя); т. е. за вычетом экономических издержек
По источникам происхождения	заработанная благодаря инициативе	этот источник связан непосредственно с предпринимательской деятельностью. Практически он касается всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать деятельность предприятия под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру
	полученная при благоприятных обстоятельствах	<ul style="list-style-type: none"> <li>– прибыль, порожденную характером производственной деятельности. Например, для предприятий торговли это может быть динамика спроса, на которую влияют одновременно темп прироста населения, эластичность по ценам и доходам, характеризующая различные товары. Также это может быть повышение фондовооруженности по сравнению с конкурентами;</li> <li>– прибыль, связанную с экономической конъюнктурой. Например, размер предприятия и занимаемая им доля рынка, увеличение покупательского спроса на продаваемый предприятием товар, более широкий ассортимент, чем у конкурентов;</li> <li>– прибыль, возникающую из-за существующей структуры рынка. Например, увеличение доли занимаемого рынка вследствие благоприятных обстоятельств;</li> </ul> прибыли, возникающие благодаря воздействию инфляции
	допускаемая	прибыль, зависящая от решения общественного института или договора между различными инстанциями (например, государством, профсоюзами, предприятиями) в большей степени, чем от экономических факторов
По размеру	минимальная прибыль	прибыль, остающаяся после уплаты налогов, обеспечивает предприятию минимальный уровень рентабельности на вложенный капитал. Как правило, условно за размер минимального уровня рентабельности принимается средняя процентная ставка депозита за отчетный период
	максимальная прибыль	представляющая собой прибыль, достигаемую при таком объеме деятельности, когда наибольший доход достигается при минимальных затратах
	средняя прибыль	прибыль, обеспечивающая предприятию средний уровень рентабельности
По содержанию	номинальная	фактически полученная прибыль, отражаемая в бухгалтерской отчетности предприятия
	реальная	номинальную прибыль, скорректированную на уровень инфляции

Механизм формирования и распределения прибыли определяется законодательным, нормативным путем и зависит от степени развития рыночных отношений в экономике страны. Действующий порядок формирования прибыли будет рассмотрен в следующем разделе пункте дипломной работы.

## 1.2. Действующий порядок формирования прибыли торгового предприятия в соответствии с законодательством

Теоретической базой экономического анализа финансовых результатов деятельности предприятия служит принятая для всех предприятий, независимо от формы собственности, единая модель хозяйственного механизма предприятия в условиях рыночных отношений, основанная на формировании прибыли. Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Важнейшим среди них является показатель прибыли.

В соответствии с НК РФ и ПБУ 4/99 формирование прибыли осуществляется в целях бухгалтерского и налогового учета.

При составлении как годовой, так и промежуточной бухгалтерской отчетности организации наряду с балансом обязательно заполняют форму №2 "Отчет о финансовых результатах". В этой отчетной форме содержатся сведения о доходах, расходах и финансовых результатах деятельности организации.

Рассмотрим схему формирования и распределения прибыли предприятий торговли в соответствии с действующим законодательством по рисунку 1.2, составленному в соответствии с формой 2 «Отчет о финансовых результатах» [13].

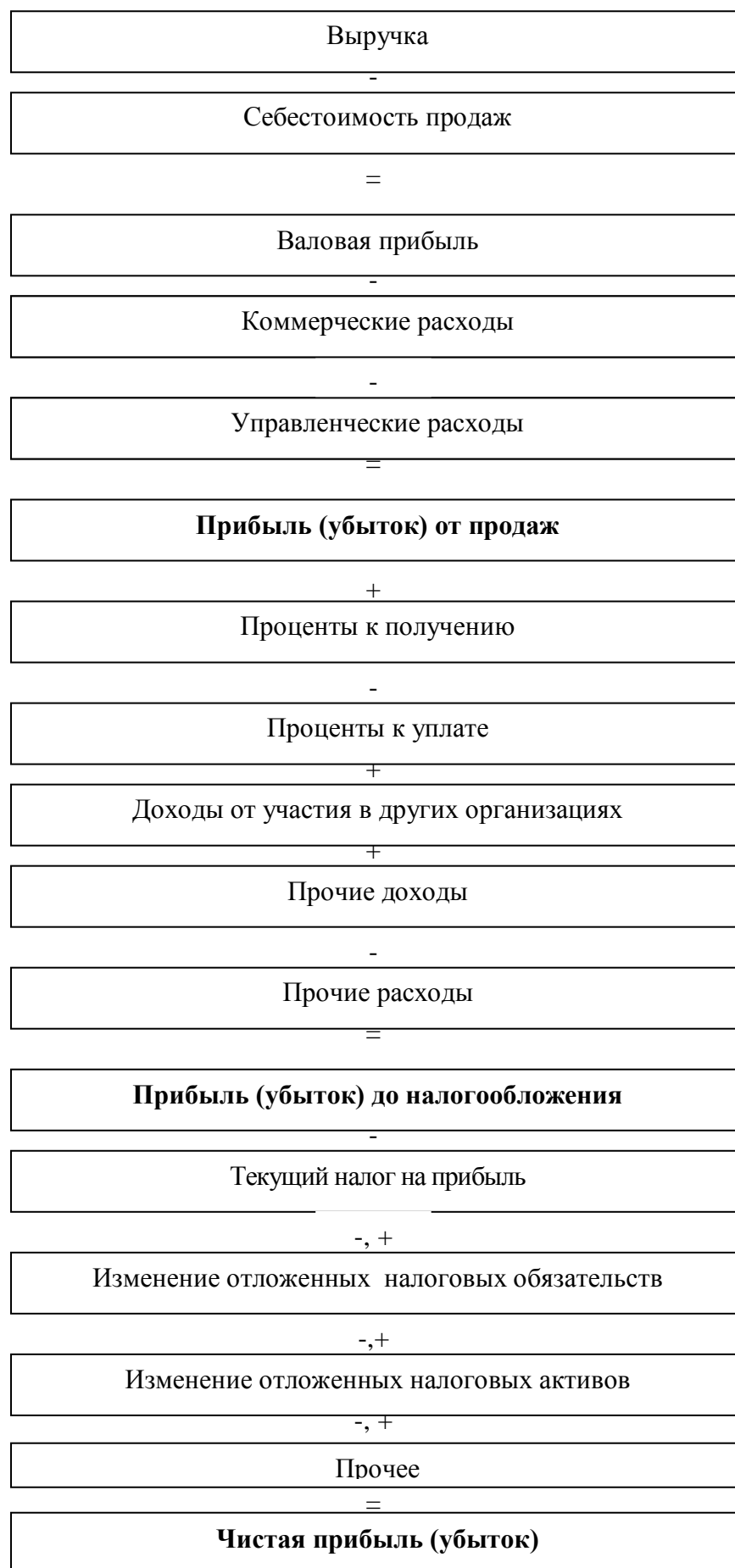


Рисунок 1.2 - Порядок формирования прибыли торгового предприятия

В приложении к бухгалтерскому балансу форме №2 выделяется показатель «валовая прибыль», представляющей собой сумму выручки от реализации товаров и торговых услуг, определяемую как разница между продажной и покупной стоимостью товаров. Валовая прибыль включает в себя доходы непосредственно от реализации товаров, работ, услуг и доходы от прочей торговой деятельности, т.е. оказания дополнительных услуг населению [20].

$$ВП = В - \text{Спр.т.}, \quad (1.1)$$

где ВП - сумма валовой прибыли, тыс. руб.;

В— размер выручки, тыс. руб.;

Спр.т. — размер себестоимости продаж, тыс. руб.

Первый вид прибыли - прибыль (убыток) от продаж в торговле рассчитывается по формуле [21]:

$$П_{Пр} = ВП - КР - УР, \quad (1.2)$$

где  $П_{Пр}$  - прибыль от продаж, тыс.руб.;

ВП - валовая прибыль, тыс.руб.;

КР – коммерческие расходы, тыс. руб.;

УР – коммерческие расходы, тыс. руб.

Данный показатель ( $П_{Пр}$ ) характеризует деятельность предприятий торговли связанной с реализацией товаров, работ, услуг, имущественных прав.

Второй вид прибыли - прибыль до налогообложения рассчитывается по формуле [22]:

$$П_{до н / о} = П_{Пр} + \% к получ - \% к упл + Дуч + ПД - ПР, \quad (1.3)$$

где  $П_{до нал.}$  — сумма прибыли до налогообложения, тыс. руб.;

$П_{Пр}$  — сумма прибыли от продаж, тыс. руб.;

% к получ - проценты к получению, тыс. руб.;

% к упл - проценты к уплате, тыс. руб.;

Дуч - доходы от участия в других организациях, тыс. руб.;

ПД - прочие доходы, тыс. руб.;

ПР - прочие расходы, тыс. руб.;

Третий вид прибыли - чистая прибыль рассчитывается следующим образом:

$$ЧП = Пдо_{нал.} - ТН \pm \Delta ОНО \pm \Delta ОНА \pm Прочее, \quad (1.4)$$

где Пдо нал. - сумма прибыли до налогообложения, тыс. руб.;

ТН - текущий налог на прибыль и иные аналогичные платежи - сумма налога, начисленная к уплате согласно декларации по налогу на прибыль. Организации на спецрежимах отражают по этой строке свои налоги, например ЕНВД, УСН. Если налоги по специальным режимам уплачиваются наряду с налогом на прибыль (при совмещении режимов), то показатели по каждому налогу отражаются обособленно по отдельным строкам, введенным после показателя текущего налога на прибыль, тыс. руб.

ΔОНА — изменение отложенных налоговых активов, тыс. руб.;

ΔОНО — изменение отложенных налоговых обязательств, тыс. руб.;

Прочее - иные показатели, влияющие на чистую прибыль, тыс. руб.

Согласно законодательству Российской Федерации, чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия торговли после уплаты всех обязательных платежей в бюджет, распределяется и используется самостоятельно либо в соответствии с положениями устава, либо по усмотрению собственников предприятия. Предприниматели имеют право направлять средства чистой прибыли на те цели, которые определили в качестве приоритетных стратегических целей развития предприятия торговли. В обобщенном виде направления распределения чистой прибыли представлены на рис. 1.3.

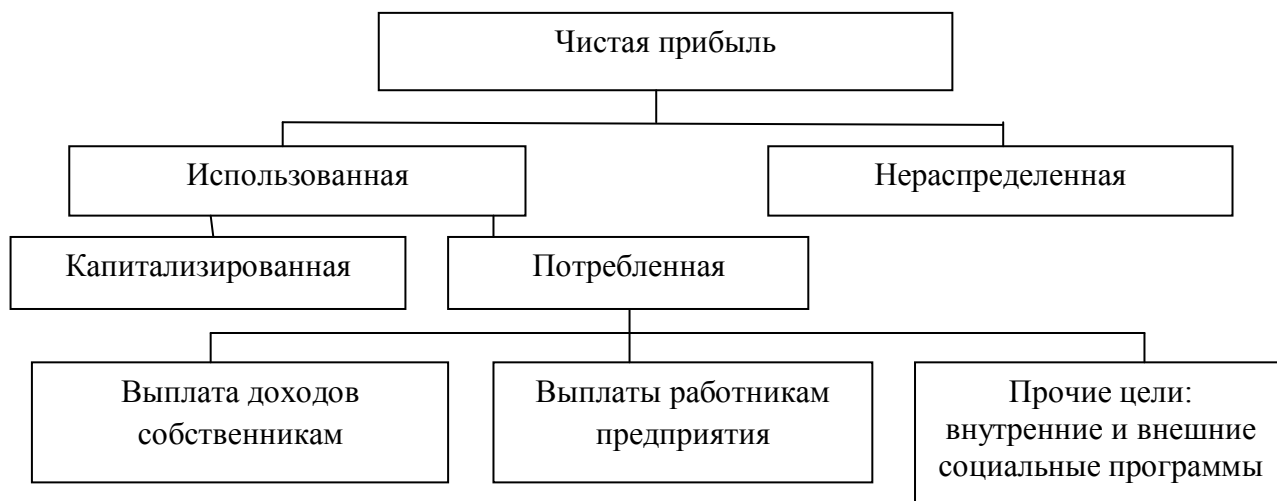


Рисунок 1.3 - Распределение чистой прибыли предприятия торговли [13]

*Капитализированной* является та часть прибыли, которая направляется на дальнейшее производственно-торговое развитие, увеличивая стоимость имущества предприятия и долю собственного капитала в источниках формирования имущества.

Капитализированная прибыль направляется:

- на приобретение основных фондов, их модернизацию, строительство новых объектов и т.д.;
- на пополнение (увеличение) собственных оборотных средств для закупки продовольственного сырья, товаров, хозяйственных материалов, санспецодежды и т.д.;
- на увеличение (создание) резервного фонда, предназначенного для покрытия возможных непредвиденных убытков и потерь;
- на погашение долгосрочных займов банков и процентов по ним;
- на финансирование научно-исследовательских работ по совершенствованию технологий, разработке новых продуктов и т.д.;
- на взносы в уставный капитал других предприятий при осуществлении совместной деятельности;
- на приобретение ценных бумаг;
- на увеличение собственного уставного капитала;
- на другие аналогичные цели. [19]

*Потребленная чистая прибыль (Пчп)* — это та часть чистой прибыли, которая используется;

- на выплату дивидендов собственникам предприятия;
- на осуществление мероприятий по социальному развитию и материальному поощрению работников, а именно:
  - на выплату единовременных поощрений и премий;
  - материальную помощь, предоставленную работникам по семейным обстоятельствам (сверх предусмотренных законодательством выплат);
  - надбавки к пенсиям, работающим на предприятии, а также единовременные пособия уходящим на пенсию ветеранам;
  - страховые платежи, уплачиваемые предприятием добровольно по договорам личного, имущественного и иного страхования в пользу своих работников за счет средств предприятия;
  - оплату дополнительно предоставляемых отпусков работников (сверх установленных законодательством);
  - оплату путевок на лечение, отдых, экскурсии и т.д.;
  - на компенсации за удорожание стоимости питания в столовых, буфетах, профилакториях, предоставление его по льготным ценам или бесплатно работникам;
  - на иные аналогичные выплаты. [19]

Рассмотрев вопрос формирования прибыли предприятия, далее изучим методику ее анализа.

### 1.3. Методика анализа прибыли торгового предприятия

Обобщающая оценка финансового состояния предприятия достигается на основе анализа таких результативных показателей, как прибыль и рентабельность. Анализ прибыли торгового предприятия должен осуществляться по этапам, представленным на рис. 1.4.



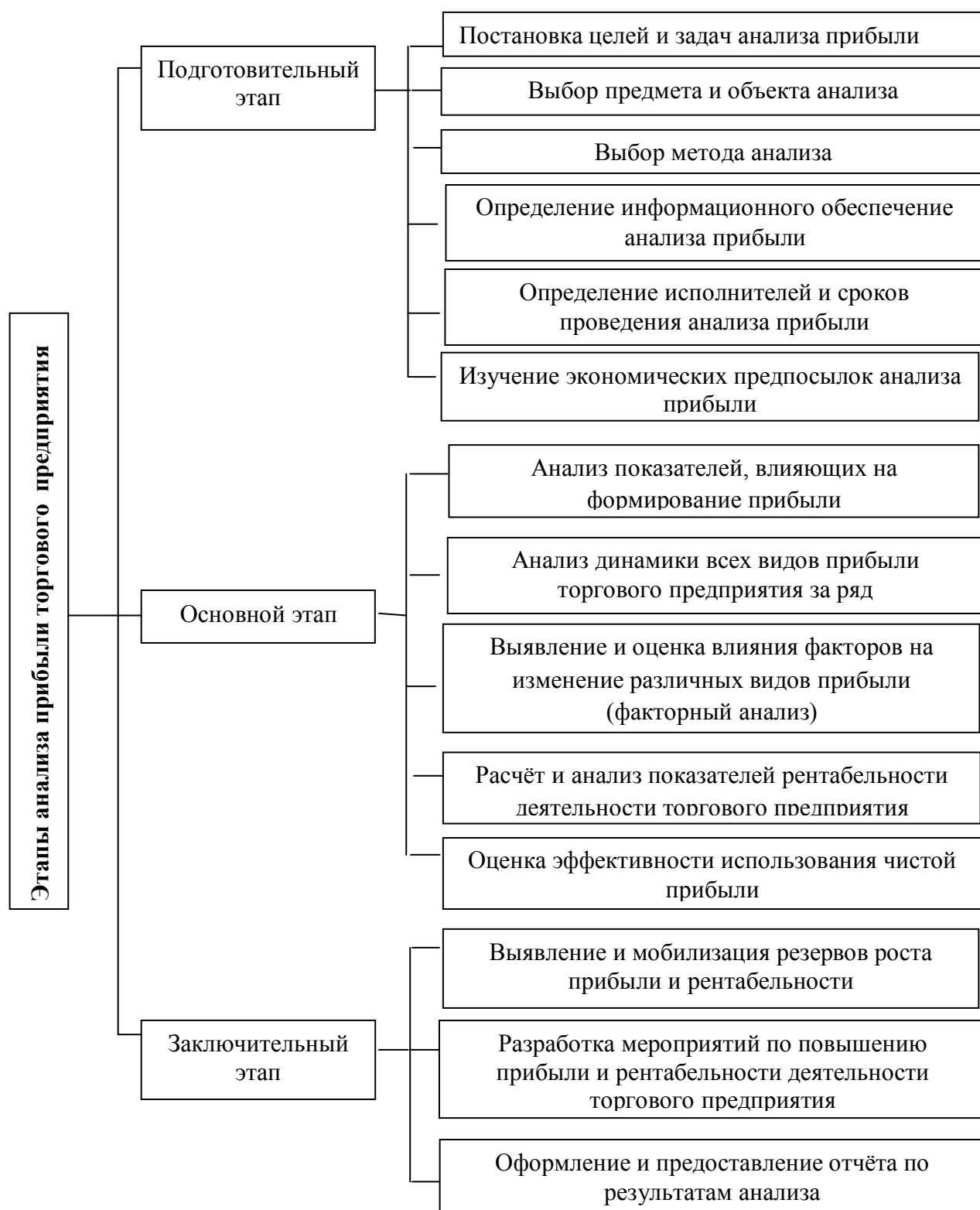


Рисунок 1.4 – Этапы анализа прибыли торгового предприятия [13]

**Подготовительный этап.** Целью анализа прибыли и рентабельности торгового предприятия является определение резервов их роста на основе

оценки достигнутых показателей и факторов, их формирующих, а также оценка эффективности распределения прибыли и её использования. [24].

При анализе прибыли торгового предприятия ставятся и решаются следующие задачи:

- изучение экономических предпосылок анализа прибыли;
- анализ прибыли торгового предприятия в динамике и по сравнению с планом в целом по предприятию и в резерве его структурных подразделений;
- факторный анализ всех видов прибыли: прибыли от продаж, прибыли до налогообложения; чистой прибыли;
- оценка показателей рентабельности деятельности торгового предприятия;
- анализ эффективности использования чистой прибыли предприятия;
- выявление и мобилизация резервов роста прибыли и рентабельности - анализ прибыли торгового предприятия в динамике и по сравнению с планом в целом по предприятию и в резерве его структурных подразделений;
- факторный анализ всех видов прибыли: прибыли от продаж, прибыли до налогообложения; чистой прибыли;
- оценка показателей рентабельности деятельности торгового предприятия;
- анализ эффективности использования чистой прибыли предприятия;
- выявление и мобилизация резервов роста прибыли и рентабельности

*Предметом анализа является прибыль, объектом анализа – конкретное предприятие торговли.*

При осуществлении анализа прибыли торгового предприятия используется комплекс различных методов анализа, выбор каждого из которых обусловлен задачами и требованиями к проведению анализа: метод сравнения (с прошлым годом; с планом; с передовыми результатами), метод группировок (аналитические группировки; структурные группировки),

метод разниц, графический метод, абсолютных и относительных величин, корреляционно – регистрационный анализ и др.

Важным направлением на подготовительном этапе анализа прибыли торгового предприятия является изучение основных *экономических предпосылок анализа*:

- изучение законодательных, нормативных документов по вопросам учёта, формирования и налогообложения прибыли предприятия торговли;
- результаты анализа показателей деятельности торгового предприятия за ряд предшествующих лет;
- оценка проводимой торговым предприятием стратегии на потребительском рынке;
- анализ возможностей предприятия торговли (материально-технической базы, составление трудовых, финансовых, материальных и нематериальных ресурсов).

В **основном этапе** анализа в первую очередь осуществляется анализ оборота розничной торговли, доходов и расходов торгового предприятия, то есть всех показателей, непосредственно определяющих динамику прибыли и рентабельности анализируемого предприятия.

Далее анализируются в динамике по сравнению с прошлым годом все виды прибыли торгового предприятия, формирующиеся на предприятии в соответствии в бухгалтерском учете (прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли).

Следующим направлением анализа на основном этапе является факторный анализ прибыли.

Учет всей совокупности рассмотренных далее факторов позволяет определить основные из них, оказывающие положительное и отрицательное воздействие на прибыль торгового предприятия, и выявить на этой основе резервы повышения прибыли и роста рентабельности.

Методика расчета количественного влияния факторов на различные виды прибыли представлена в табл. 1.2 [13].

Таблица 1.2 - Методика расчета влияния факторов на различные виды прибыли

Факторы, влияющие на прибыль	Расчет влияния
1. Изменение объема оборота розничной торговли	$\Delta\Pi_{pr(\Delta T)} = \frac{(P_1 - P_0) \times R_{\Pi_{pr0}}}{100}$
2. Изменение уровня реализованных торговых надбавок	$\Delta\Pi_{pr(\Delta Y_{pm})} = \frac{(Y_{pm1} - Y_{pm0}) \times P_1}{100}$
3. Изменение уровня издержек обращения	$\Delta\Pi_{pr(\Delta Y_{uo})} = \frac{-(Y_{uo1} - Y_{uo0}) \times P_1}{100}$
4. Итого влияние на прибыль от продаж	$\Delta\Pi_{pr} = \Delta\Pi_{pr(\Delta T)} + \Delta\Pi_{pr(\Delta Y_{pm})} + \Delta\Pi_{pr(\Delta Y_{uo})}$
5. Изменение размера процентов к получению ( $\Delta\%$ пол)	$\Delta\Pi_{дон/о(\Delta\%пол)} = пол_1 - \% пол_0$
6. Изменение размера процентов к уплате ( $\Delta\%$ уп)	$\Delta\Pi_{дон/о(\Delta\%уп)} = - (\% уп_1 - \% уп_0)$
7. Изменение доходов от участия в деятельности других организаций ( $\Delta Д$ уч)	$\Delta\Pi_{дон/о(\Delta Дуч)} = Дуч_1 - Дуч_0$
8. Изменение прочих доходов ( $\Delta ПрД$ )	$\Delta\Pi_{дон/о(\Delta ПрД)} = ПрД_1 - ПрД_0$
9. Изменение прочих расходов ( $\Delta ПрР$ )	$\Delta\Pi_{дон/о(\Delta ПрР)} = - (ПрР_1 - ПрР_0)$
10. Итого влияние на прибыль до налогообложения	стр. 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9
11. Изменение текущего налога на прибыль ( $\Delta Нп$ )	$-(Нп_1 - Нп_0)$
12. Изменение отложенных налоговых обязательств ( $\Delta ОНО$ )	$-(ОНО_1 - ОНО_0)$
13. Изменение отложенных налоговых активов ( $\Delta ОНА$ )	$ОНА_1 - ОНА_0$
14. Изменение иных показателей, влияющие на чистую прибыль ( $\pm$ Прочие)	$\pm \text{Прочие}$
Итого влияние на чистую прибыль	стр. 10 + 11 + 12 + 13 + 14

Следующим направлением основного этапа анализа прибыли предприятия является оценка эффективности использования чистой прибыли предприятия с анализом направления ее использования.

Хозяйственная деятельность торгового предприятия, как правило, завершается положительным финансовым результатом, то есть предприятие является прибыльным и получает доход от своей деятельности. Однако наличие в отчетности предприятия прибыли еще не подтверждает его полной финансовой устойчивости, тем более что на основе только отчетных данных

нельзя судить об использовании всех резервов повышения прибыльности.

Показатели рентабельности – это важнейшие характеристики фактической среды формирования прибыли и дохода предприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе деятельности организации показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования [25].

Таким образом, рентабельность является показателем, характеризующим экономическую эффективность.

Существует множество показателей рентабельности, использование каждого из которых зависит от характера оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В любом случае определение рентабельности характеризует процентное соотношение суммы полученной прибыли к одному из показателей деятельности торговли.

Охарактеризуем основные группы показателей рентабельности наиболее распространенные в российской практике в настоящее время.

Первая группа – показатели рентабельности товарооборота, к ним относятся:

– рентабельность операционная

$$R_{nn} = \frac{\Pi_{np}}{T} \times 100, \quad (1.11)$$

где R - рентабельность продаж, %;  $\Pi_{np}$  - сумма прибыли от продаж, тыс. руб.; T - товарооборот, тыс. руб.

– рентабельность общей деятельности

$$R_o = \frac{\Pi_{до.нал.}}{T} \times 100, \quad (1.12)$$

где  $\Pi_{до.нал.}$  - сумма прибыли до налогообложения, тыс. руб.

– рентабельность конечной деятельности

$$R_k = \frac{\Pi_{чп}}{T} \times 100, \quad (1.13)$$

где  $\Pi_{чп}$  - сумма чистой прибыли, тыс.руб.

Из перечисленных показателей чистая рентабельность является основным оценочным показателем эффективности всей деятельности торгового предприятия. Данный показатель рентабельности позволяет точнее судить о финансовом результате деятельности торгового предприятия и имеет долгосрочный характер, поскольку определяет решение инвестора о вложении средств в капитал той или иной торговой фирмы [18].

Вторая группа показателей рентабельности характеризует эффективность использования активов и отдельных видов ресурсов предприятия и представлена рядом показателей (табл. 1.3).

Таблица 1.3 - Показатели рентабельности использования активов и отдельных видов ресурсов торгового предприятия

Показатели	Методика расчета
Рентабельность активов	$R_A = \frac{\text{чистая прибыль} + \text{амортизация}}{\text{среднегодовая величина активов}}$
Коэффициент рентабельности активов	$R_{ак} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя величина активов}}$ $R_{ак} = \text{рентабельность продаж} \times \text{оборачиваемость активов}$
Рентабельность использования основных фондов	$R_{оф} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{среднегодовая стоимость основных средств}}$
Рентабельность использования оборотных средств	$R_{ос} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{среднегодовая стоимость оборотных средств}}$
Рентабельность использования производственных ресурсов	$R_{ос} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{среднегодовая стоимость оборотных средств} + \text{среднегодовая стоимость оборотных средств}}$
Рентабельность использования трудовых ресурсов	$R_{тр} = \frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{среднесписочная численность торгово-оперативного персонала}}$ $R_{тр} = \frac{\text{прибыль до налогообложения}}{\text{среднесписочная численность работников}}$ $R_{тр} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{среднесписочная численность работников}}$

Третья группа показателей рентабельности характеризует эффективность затрат и используется для анализа текущей деятельности

предприятия.

Обобщающим показателем, который характеризует эффективность текущих затрат является рентабельность текущих затрат и рассчитывается по следующей формуле:

$$R_{\text{тек.затр}} = \frac{\text{Ппр}}{\text{ИО}} \times 100, \quad (1.14)$$

где Ппр - прибыль от продаж, тыс. руб.;

ИО - сумма издержек обращения, тыс. руб.

Данный показатель характеризует эффективность текущих затрат живого и овеществленного труда, то есть эффективность использования вложенных средств.

На **заключительном этапе** анализа прибыли торгового предприятия выделяются основные резервы роста прибыли и рентабельности и разрабатываются мероприятия для увеличения прибыльности работы предприятия.

Резервы роста прибыли — это количественно измеримые возможности ее дополнительного получения. Резервы роста прибыли определяют по научно обоснованной методике их расчета, мобилизации и реализации. В процессе этой работы выявляют и количественно оценивают резервы, далее разрабатывают комплекс мероприятий, обеспечивающих использование выявленных резервов, а затем реализуют мероприятия и ведут контроль за их выполнением.

Каждое торговое предприятие должно стремиться к повышению прибыли, и как следствие рентабельности. Таким образом, для достижения поставленной цели дипломной работы, в следующей ее части проведем анализ как общей деятельности предприятия, так и анализ показателей, оказывающих непосредственное влияние на формирование прибыли предприятия торговли ООО «Прогресс-М».

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью данной бакалаврской работы являлось выявление резервов роста прибыли предприятия ООО «Прогресс-М» на основе проведенного анализа и планирования.

Исходя из проведенного анализа деятельности предприятия ООО «Прогресс-М» за период 2014-2015 года и оценки перспектив ее роста, позволяет сделать следующие частные заключения. К положительным моментам деятельности торгового предприятия можно отнести следующее:

- рост оптового оборота на 5,01%;
- повышение эффективности использования ресурсов предприятия: торговых площадей (рост оборота на 1м<sup>2</sup> торговой площади на 5,03%), основных фондов (рост фондоотдачи на 3,39%, коэффициента эффективности на 29,15%)
- рост доходов как от основной деятельности (валовая прибыль увеличилась на 15,37%), так и прочих доходов (на 18,42%);
- рост суммы всех видов прибыли (от продаж – на 30,23%, прибыли до налогообложения – на 31,15%, чистой прибыли – на 31,19%).

Отрицательной экономической оценки заслуживает снижение производительности труда работников (на 33,2%), фондовооруженности труда на 6,09%, повышение уровня издержек обращения на 0,35%; наличие прочих расходов в отчетном периоде.

На формирование прибыли от основной деятельности, то есть прибыли от продаж оказывает влияние динамика таких основных показателей, как объем оптового оборота, уровни валовой прибыли и издержек обращения. Поэтому в работе была поставлена в числе прочих задача оценки этих показателей.

Анализ оптового оборота позволил сделать вывод о его достаточно динамичном и устойчивом развитии как в действующих, так и в сопоставимых ценах, что способствует росту доходов от основной



деятельности, прибыли от продаж и, в конечном счете – на чистую прибыль предприятия ООО «Прогресс-М».

Издержки обращения по уровню повысились незначительно, что отрицательно отразилось на формировании прибыли предприятия.

В ходе факторного анализа прибыли от продаж было выявлено, что ее рост на 926 тыс. руб. был обусловлен в большей степени положительным влиянием фактора увеличения уровня валовой прибыли (+931,4 тыс. руб.), ростом товарооборота (+158,7 тыс. руб.), а увеличение уровня издержек обращения к ее снижению на 155,9 тыс. руб.

Положительно повлияли на формирование прибыли до налогообложения рост прочих доходов.

Изменение чистой прибыли предприятия ООО «Прогресс-М» в отчетном периоде было обусловлено, в первую очередь, влиянием тех же факторов, что повлияли на прибыль от продаж и прибыль до налогообложения, кроме того, рост налоговых выплат оказал отрицательное влияние на ее формирование.

Предлагаемые мероприятия для предприятия ООО «Прогресс-М» введение новой товарной группы «Мебель для отдыха» и «Мебель для пикника» и увеличение прочих доходов за счет сдачи складской площади в аренду, приведут к:

- 1) увеличению оптового оборота на 7912 тыс.руб.,
- 2) уменьшению складской площади 50 кв.м.,
- 3) увеличению валовой прибыли на 2515 тыс.руб.,
- 4) увеличению прибыли от продаж на 2060 тыс. руб.,
- 5) увеличению прибыли до налогообложения на 2574тыс. руб.,
- 6) увеличению чистой прибыли на 2455 тыс. руб.,
- 7) рентабельности конечной деятельности на 3,51 %.

Реализация предлагаемых мероприятий обеспечит предприятию повышение эффективности его деятельности, так как увеличится размер всех

видов прибыли и рентабельности предприятия и конечной деятельности, что делает внедрение мероприятий экономически оправданным.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч. 1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 г. №146-ФЗ ред. от 03.04.2017 №58-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

2. О бухгалтерском учёте [Электронный ресурс]: федер. закон от 6.12.2011 г. № 402-ФЗ в ред. от 23.05.2016// Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

3. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 Доходы организации [Электронный ресурс]: утв. приказом Министерства финансов РФ от 06.05.1999 г. №32н в ред. от 06.04.2015 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

4. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 18/02 Учет расходов по налогу на прибыль [Электронный ресурс]: утв. приказом Министерства финансов РФ от 19.11.2002 г. №114н в ред. от 06.04.2015 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

5. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 Бухгалтерская отчетность организации [Электронный ресурс]: утв. Приказом Министерства финансов от 06.07.1999 г. № 43н в ред. от 08.11.2010// Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

6. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / В.Е. Губин, О.В. Губина. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: Инфра-М, 2013. - 336 с.

7. Баженов Ю.К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: учеб. пособие / Ю.К. Баженов, Г.Г. Иванов. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2014. – 96 с.

8. Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации): учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. - Москва: Дашков и К, 2013. - 372 с.

9. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - Москва: ИНФРА-М, 2014. - 366 с.

10. Бланк И. А. Управление прибылью: учебник / И.А.Бланк.- 3-е изд., перераб. и доп.- Москва: Ника-Центр, 2011. - 712 с.

11. Долбилин А.С. Издержки, доходы и прибыль торговых предприятий и потребительских обществ: учеб. пособие/ А.С. Долбилин, Л.А.Пронина. - Москва: Дашков и К, 2011. - 357 с.

12. Иванов Г.Г. Экономика торгового предприятия: учебник для вузов / Г.Г. Иванов – Москва: Академия, 2013. – 318 с.

13. Ивашков П.В. Экономика торгового предприятия: учебник / П. В. Ивашков. – Москва: Проспект, 2011. – 263 с.

14. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий): учебник для студентов вузов / В.В. Ковалев. - Москва: Проспект, 2013. - 352с.

15. Лысенко Ю.В. Экономика предприятия торговли и общественного питания: для бакалавров и специалистов: учебное пособие для вузов / Ю. В. Лысенко, М. В. Лысенко, Э. Х. Таипова. - Москва; Санкт-Петербург; Нижний Новгород: Питер, 2013. - 411 с.

16. Сафронова Н.А. Экономика организации (предприятия): учебник / Н. А. Сафронова. - 2-е изд., с изм. - Москва: Магистр, 2014. - 656с.

17. Секерин В.Д. Экономика предприятия в схемах и таблицах: учебное пособие / В. Д. Секерин, А. Е. Горохова. - Москва: Проспект, 2016. - 160 с.

18. Складенко В.К. Экономика предприятия: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению "Экономика" и другим экономическим специальностям / В. К. Складенко, В. М. Прудников. - 2-е изд. - Москва: ИНФРА-М, 2014. - 346 с.

19. Сусллова Ю.Ю. Доходы предприятия торговли: учебное пособие / Ю. Ю. Сусллова, Н. Н. Терещенко. - Москва: ИНФРА-М, 2014. - 135 с.

20. Сусллова Ю.Ю. Прибыль предприятия: учебное пособие для студентов вузов / Ю. Ю. Сусллова, Н. Н. Терещенко; Сибирский Федеральный Университет; - Красноярск: СФУ, 2014. - 119 с.

21. Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества [Текст]: учебник / А. М. Фридман. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2013. - 655 с.

22. Шуляк П. Н. Финансы предприятия: учебник/ П.Н.Шуляк.- Москва: Дашков и К, 2011. - 712 с.

23. Экономика предприятия: схемы, определения, показатели: Справочное пособие / Е.В. Арсенова, О.Г. Крюкова. - Москва: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 248 с.

24. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов / под ред. А. Н. Соломатина. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. - 560 с.

25. Экономика предприятия: схемы, определения, показатели: Справочное пособие / Е.В. Арсенова, О.Г. Крюкова. - Москва: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 248 с.